



日本中央競馬会
特別振興資金助成事業

令和7年度畜産用医薬品等情報収集提供・コード統一化促進事業

動物用医薬品流通実態調査報告書(国内)

令和8年3月

一般社団法人全国動物薬品器材協会

目 次

1. はじめに.....	3
2. 調査対象と分析項目.....	3
3. 分析結果.....	6
1) 製品供給状況と解決見込み時期.....	6
2) 製品供給状況別の理由の記載の有無.....	7
3) 製品供給状況別の具体的な理由.....	8
(1) 欠品.....	8
(2) 出荷再開.....	8
(3) 割当販売.....	9
(4) 終売.....	10
4) 連絡文書の発出日の記載方法.....	10
5) 文書の件名（タイトル）に製品名の記載の有無.....	11
6) 文書中に商品コードの記載の有無.....	12
7) 月別の供給状況別の報告製品数（発出月ベース）.....	14
4. 前回調査（令和5年度調査）との比較.....	15
1) 調査概要の比較.....	15
2) 製品区分の比較.....	16

3)	製品供給状況の比較	16
4)	欠品の解決見込み時期の比較	17
5)	製品供給状況別の理由の記載率の比較	17
6)	具体的な理由の比較	18
(1)	欠品の理由の比較	18
(2)	出荷再開の理由の比較	19
(3)	割当販売の理由の比較	19
(4)	終売の理由の比較	20
7)	連絡文書の発出日の記載方法の比較	20
8)	発出文書の件名（タイトル）における製品名の記載状況の比較	20
9)	商品コードの記載状況の比較	21
10)	総括と考察	22
(1)	供給状況の変化	22
(2)	情報提供の質の課題	22
(3)	記載方法の改善	22
(4)	商品コード記載の推進	22
(5)	今後の調査への提言	23

1. はじめに

動物用医薬品等の販売現場では欠品や終売等の事案が起きており、その実態を調べるため、令和5年度に、メーカーからディーラーに発出された情報を集め分析とりまとめ、初めて実態を明らかにしたところ、継続して実施することが重要との声があり、令和7年度に、再度調査することとしました。

令和5年度には、メーカー50社からディーラー5社に発出されたメール・FAXなど延べ1,114通の連絡文書から重複を除いた713通について、文書名、発出日、宛先、製品名、供給状況、理由、解決見込み時期などの記載内容を確認しました。その上で、これらの項目を集計し、分析を行いました。

その結果、「欠品」の案内が最も多く(39%)、次いで「出荷再開」(22%)、「終売」(16%)の順で、既存顧客への供給を確保するために販売数量を割当する「割当販売」(14%)も多く発出されています。

それらの具体的な理由として最も多いものとしては、「欠品」では「予想を超える受注」が挙げられ、「出荷再開」では「安定供給の目処がたつたため」、「割当販売」では欠品の時と同様に「予想を超える受注」、「終売」では「原材料の不足、製造コストの高騰により」が挙げられました。

令和5年度の調査結果は、その後、全動 NOTE No.1「動物薬の欠品や終売などが起きる原因を知るためのメモ」としてまとめ、リーフレット2万枚が全国の獣医師や生産者の皆様に配布され、初めて実態をお伝えする情報となりました。

このような調査は定期的実施して状況をアップデートすることは非常に重要であることから、今年度、2回目の調査を実施し、分析してまとめるとともに、前回の調査結果と比較し考察しました。

本報告書が、今後動物用医薬品等の安定供給に関する情報をメーカーからディーラーへ、ディーラーから獣医師の先生方または生産者の皆様にお届けする際、少しでも現場での混乱や苦情を減らす一助になることを願っております。

2. 調査対象と分析項目

令和7年度、本調査に参加されたディーラーは株式会社アスコ、MPアグロ株式会社、小田島商事株式会社、株式会社サン・ダイコー、松田商事株式会社、森久保薬品株式会社、裕和薬品株式会社、和光商事株式会社の8社です(表1)。

この8社に、2023年11月から2025年4月までに各メーカーから送付された出荷、欠品等に関する連絡文書(メール・FAX)は1,047通、製品数は3,093製品でした。但し、これには同一ディーラー内でも複数の営業所から同じ文書が提出されることがあるため、同様に重複が生じます。

また、メーカーによっては同じ内容の文書を特約店向けと獣医師向け(生産者など顧客向けを含む)に宛先を変えて、商品コードなどの情報を抜いて送付される場合があり、ここでも文書の重複が生じます。

複数のディーラーから提出された同一内容の文書は一つのみを集計対象とするのはもちろん、欠品や終売などに至った製品数を正確に分析するため、例えば特約店向けと獣医師向けで同一内容の文書の場合は、商品コードなどの情報が多い特約店向けの文書を優先しました。

なお、前回の令和5年度調査では、その文書がどのような供給状況について書かれているかで判別し、多くは1文書に1製品の記載が多かったため、文書数で解析を行いました。そのため、1文書中に「欠品と割当販売」が混在している文書の場合、「様々」としてまとめました。しかし今回、報告書での分析は、製品ごとの供給状況について明確にするため、製品単位で行うこととしました。

表1 本調査参加ディーラーと調査対象連絡文書数(重複含む)

ディーラー	文書数
アスコ	484
MP アグロ	200
サン・ダイコー	139
小田島商事	113
森久保薬品	62
松田商事	49
計	1,047

注:8社中、回答が得られた6社を記載

重複を除いた文書数は622通で、製品数は1,744製品でした。

製品区分別では表2の通りで動物用医薬品が38%を占め、次いで動物病院で販売されるペットフード/サプリメントも36%を占めました。

表2 製品区分別 調査対象製品数(重複除く)

No	製品区分	製品数
1	動物用医薬品(ワクチン、部外品を含む)	649
2	ペットフード/サプリメント	626
3	動物用医療機器	319
4	雑貨	103
5	混合飼料、飼料添加物	37
6	動物用体外診断用医薬品	10
	計	1,744

その他の調査項目としては表3の通り、記載内容の確認をする項目と記載の有無の確認をする項目に分けて分析しました。

表3 調査項目

記載内容の確認

企業名	発出日	宛先	製品名	供給状況	解決見込み時期	理由
記載の有無の確認						
製品分類	商品コード(社内)	統一商品コード		備考(追加文書等)		

今回の調査対象となった文書を発出されたメーカー数は表4の通り36社です。

表4 調査対象通知文書発出メーカー一覧(あいうえお順)

企業名	企業名
あすかアニマルヘルス株式会社	ゾエティス・ジャパン株式会社
アリスタヘルスアンドニュートリションサイエンス株式会社	テルモ株式会社
EBMトレーディングジャパン株式会社	株式会社トップ
MSD アニマルヘルス株式会社	日生研株式会社
エランコジャパン株式会社	ニプロ株式会社
株式会社科学飼料研究所	日本全薬工業株式会社
兼一薬品工業株式会社	日本ヒルズ・コルゲート株式会社
株式会社川崎生物科学研究所	株式会社ビルバックジャパン
株式会社 QIX	物産アニマルヘルス株式会社
共立製薬株式会社	Huvepharma Japan 株式会社
株式会社キリカン洋行	富士平工業株式会社
グローバルピッグファーム株式会社	ベーリンガーインゲルハイムアニマルヘルスジャパン株式会社
株式会社ケミックス	ペットライン株式会社
健栄製薬株式会社	
ささえあ製薬株式会社	明治アニマルヘルス株式会社
佐藤製薬株式会社	株式会社森乳サンワールド
株式会社サン・メディカ	ロイヤルカナン ジャポン合同会社/共立製薬株式会社
株式会社ジャパンペットコミュニケーションズ	ワクチノーバ株式会社

3. 分析結果

1) 製品供給状況と解決見込み時期

重複を除いた全通知文書 622 通に記載されている当時の製品供給状況と解決見込み時期を表 5 にまとめました。

表 5 製品供給状況別「解決見込み時期」の集計（製品数ベースのクロス集計）

供給状況	1週間 以内	1ヶ月 以内	2ヶ月 以内	3ヶ月 以内	4ヶ月 以上	未定	なし	計
欠品	58	285	68	43	34	79	214	781
出荷再開	247	111	17	6	9	17	71	478
割当販売	6	21	33	18	28	23	167	296
終売	1	0	0	0	2	2	144	149
発送自粛	0	14	0	0	0	0	0	14
販売休止	0	1	0	0	0	1	5	7
在庫僅少・供給不安定	0	0	1	0	0	0	4	5
出荷期間延長	0	0	1	2	0	0	0	3
出荷再開延期	0	0	0	2	0	0	0	2
欠品のため代替品の提案	0	0	0	0	0	0	2	2
代替品のキャンペーン・特別対応	0	0	0	2	0	0	3	5
配送遅延・物流過多による配達遅延	0	0	0	1	0	0	1	2
合計	312	432	120	74	73	122	611	1,744

表 5 に示す通り、在庫の売切れ後に欠品する製品は、1,744 品目中 781 品であり、全体の 45% を占めました。欠品の解決見込み時期は「1ヶ月以内」を予定している事例が最も多い(285 品/781 品、36%)ですが、それに次いで「未定」とされている製品も多くありました(214 品/781 品、27%)。

「出荷再開」の品目は「欠品」の次に多く、1,744 品目中 478 品 (27%)であり、その中では「1週間以内」に通常の出荷に復帰することを示すもの 52%(247 品/478 品)を占めました。出荷再開は現場にとっても有難いことですので、時期が明確になってから発出されているものと考えられます。

「割当販売」(メーカーによっては「限定出荷」「調整出荷」「出荷制限」「受注発注」と記載)が示される製品は、メーカーに在庫はあるが急な需要増加の見込みに対して既存顧客への供給を確保するため、ディーラーに販売数量を割当することが示され、全体の 17%(296 品/1,744 品)を占めています。今回の調査では解決見込み時期の「記載なし」が 56%と最も多い状況です(167 品/296 品)。

「終売」が決められた製品は、全体の 9% (149 品/1,744 品) を占めました。

その他、豚熱対応のため「発送自粛」が 14 品、「承認内容と異なる製法で製造」「バーコード誤表記」などによる「販売休止」が 7 品、メーカーからの出荷期間を延長するとして「出荷期間延長」の製品 3 品目などがありました。

また、前回の調査の際にはみられなかった案内として「欠品のため代替品の提案」(2品)、「代替品のキャンペーン・特別対応」(5品)、「在庫僅少」「供給不安定」の案内(5品)、「配送遅延・配達遅延」(2品)なども出されており、タイムリーにきめ細かく情報を提供しようとするメーカー側の姿勢の表れと考えられます。

2) 製品供給状況別の理由の記載の有無

欠品、出荷再開、終売など製品の安定供給に関する理由は、メーカーからディーラー、ディーラーから獣医師や生産者に説明するためにも非常に重要です。表6に製品供給状況別の理由の記載の有無をまとめました。

表6 製品供給状況別の理由の記載

供給状況	理由の記載		計
	あり	なし	
欠品	450	331	781
出荷再開	69	409	478
割当販売	106	190	296
終売	70	79	149
発送自粛	14	0	14
販売休止	7	0	7
在庫僅少・供給不安定	0	5	5
出荷期間延長	2	1	3
出荷再開延期	1	1	2
欠品のため代替品の提案	0	2	2
代替品のキャンペーン・特別対応	3	2	5
配送遅延・物流過多による配達遅延	2	0	2
計	724	1,020	1,744

理由が記載された製品は全体の42% (724品/1,744品) であり、記載が特に求められると考えられる「欠品」では58% (450品/781品) に留まりました。

「割当販売」で36% (106品/296品)、「終売」で47% (70品/149品) といずれも5割を切る低い状況でした。特に「出荷再開」ではわずか14%という低率でした。ディーラー側からメーカーに対して理由の明確な情報提供を求めていくことが重要であると存じます。

なお、上述の「発送自粛」、一時的な「販売休止」、「配達遅延」では理由が明確なため理由の記載は100%です。

3) 製品供給状況別の具体的な理由

具体的な理由について、製品供給状況別にまとめたものが以下の表 7-12 です。

(1) 欠品

欠品については「予想を超える受注」が理由として最も多く挙げられ、理由あり回答のうち 54% (245 品/450 品) は「予想を超える受注を占めました。次いで「製造元での製造遅延・供給体制不備」「製輸入・輸送の遅延」「生産設備のトラブル」「原材料・原料の調達困難」「GMP 等・薬機法上の対応」等が挙げられました。

前回の調査ではコロナ禍の影響を挙げる理由もありましたが、今回はさすがに理由として挙げられることはありませんでした。

また、前回の調査では「諸般の事情により」を理由として挙げておられるメーカーもありましたが、今回は集計上、目立つほどの記載はありませんでした。

このように明確な理由を示していただけると、ディーラーから獣医師・生産者への説明も誤解なくできるものと期待されます。

今後、理由が記載されていない文書が大いに減ることが強く期待されます。

表 7 欠品に関する具体的な理由

No	具体的な理由	製品数
1	予想を超える受注・需要増	245
2	製造元での製造遅延・供給体制不備	70
3	輸入・輸送の遅延	46
4	生産設備のトラブル	31
5	原材料・原料の調達困難	21
6	GMP 等・薬機法上の対応	14
7	リニューアルに伴う移行期の欠品	8
8	需給バランスの調整遅れ	7
9	他用途向け出荷による原料不足	3
10	製品検品作業	3
11	その他	2
	回答あり 小計	450
12	(空白)	331
	合計	781

(2) 出荷再開

出荷再開をアナウンスする際の具体的な理由を表 8 に示します。

「新ロットが入荷したため」「安定供給の目途が立ったため」「在庫・供給の確保ができたため」「製造上の課題が解消されたため」などの理由が挙げられています。しかし、上述の通り理由が記載されていない文書が 8 割を超えています。

本報告書に記載されているような理由で十分であると考えられますので、現場での混乱軽減に資するためにもディーラー側からも、出荷再開時の理由の明確化をメーカーに求めることが重要です。

表 8 出荷再開に関する具体的な理由

No	具体的な理由	製品数
1	新ロットが入荷したため	40
2	安定供給の目途が立ったため	13
3	在庫・供給の確保ができたため	8
4	製造上の課題が解消されたため	3
5	原材料の調達目途が立ったため	1
6	薬機法上の対応が完了したため	1
7	海外在庫の国内転用	1
8	システム更新完了	1
9	その他	1
	回答あり 小計	69
10	(空白)	409
	合計	478

(3) 割当販売

割当販売が実施される場合の具体的な理由を表9に示します。

欠品の時と同様に「予想を超える需要・受注」が43%（46品/106品）、「製造設備の不具合・製造上の都合」23%（24品/106品）が理由に挙げられました。

また、割当販売を行わざるを得ない状況になった理由として「他社製品の供給問題・欠品の影響」が挙げられました。他社製品の状況で在庫が逼迫した事例もあり、さらに「安定供給のための予防的措置」として割当販売を実施する背景もあることが示されました。その他、「価格改定に伴う需要増」が割当販売の要因であることも理由として挙げられています。

表 9 割当販売に関する具体的な理由

No	具体的な理由	製品数
1	予想を超える需要・受注のため	46
2	製造設備の不具合・製造上の都合	24
3	他社製品の供給問題・欠品の影響	14
4	海外工場での製造遅延・輸入の遅れ	11
5	安定供給のための予防的措置	5
6	原薬・原材料・入荷の問題	4
7	価格改定に伴う需要増	2
	理由あり 小計	106
	(空白)	190
	合計	296

(4) 終売

表 10 に示す通り、製品が終売に至る理由として「諸般の事情」として詳細が不記載な事例が最多になりました。原材料の調達やコスト、製造の設備とコスト、需要の減少・採算性の低下などが理由として挙げられました。薬事・法規制対応の終売も挙げられています。

表 10 終売に関する具体的な理由

No	具体的な理由	製品数
1	諸般の事情（詳細不記載）	22
2	在庫限りでの終売	17
3	原材料・原料の調達困難	16
4	原材料・製造コストの高騰	7
5	薬事・法規制対応	3
6	製造設備・生産体制の問題	2
7	その他	2
8	需要の減少・採算性の低下	1
	理由あり 小計	70
	(空白)	79
	合計	149

4) 連絡文書の発出日の記載方法

発出日の記載方法は「月と日の両方を記載する方法」、「月のみ記載する方法」、「○月吉日と記載する方法」の3つに大別されます。

宛名の記載方法は、文書を送付する対象別に「特約店」「お客様」「獣医師、先生」またはそれぞれに類する記載の3つに分けられます。「お客様」は獣医師、生産者やペットショップなどを指す場合も含まれると考えられます。

表 11 に示す通り、発出日では、月日の両方を記載する文書数が最も多く、全体の 82%

(1,426 通/1,744 通) を占めました。但し今回、冒頭で説明したように商品コードなどの情報が多い方が分析に適しているため、記載情報が多い特約店向けの文書を優先することとしています。そのため、月日の両方が記載されている文書が多く、月のみの記載が多い獣医師向けの文書は少ない傾向にあることをご理解ください。

各メーカーに記載方法に方針があると考えられ、宛先が「特約店」「代理店」などディーラーを意味すると考えられる場合は「月日の両方」を記載し、宛先が獣医師やお客様の場合は「月のみ」を記載するメーカーが多くみられました。

しかし、一方で現在では電子メールや FAX で同日内に送付する方法に移行しているため、「月」だけよりも「月日の両方」を記載する方が親切であると思われます。さらにディーラーや獣医師・生産者が保管した連絡文書を後日整理する際に、時系列で簡単に整理するためにも「月日の両方」を記載する方が好まれると考えます。

表 11 連絡文書の宛先と発出日の記載方法

宛名の記載方法	発出日の記載方法			合計
	〇〇年〇月〇日	〇〇年〇月	〇〇年〇月吉日	
特約店各位	310	105	32	447
代理店各位	192	0	2	194
お客様各位	47	35	3	85
お取引先各位	53	0	11	64
販売店(卸・取引店)各位	22	10	12	44
お客様各位	5	28	3	36
医療関係者各位	29	2	0	31
各位	14	0	3	17
獣医師(先生)各位	0	10	1	11
記載なし	754	61	0	815
合計	1,426	251	67	1,744

製品供給状況と発出日の記載方法を表 12 にまとめました。

今回、冒頭で説明したように商品コードなどの情報が多い特約店向けの文書を優先することとしたため、「〇〇年〇月〇日」と月日の両方が記載されている文書が多い傾向にあります。

なお、欠品や終売など、ネガティブな情報を伝える連絡文書でも「吉日」と記載するメーカーが散見されます。「吉日」は本来「日取りのよい日」「めでたい日」の意味で、縁起を担いで「良い日にこの文書を書きました」という意味で使われると考えられます。「日付を明らかにしたくない」場合にも「吉日」が使われますが、情報の受け取り側としては情報管理の観点から不適切といえるのではないかと考えられました。

表 12 製品供給状況と発出日の記載方法

発出日の記載	製品供給状況					合計
	欠品	出荷再開	割当販売	終売	その他	
〇〇年〇月〇日	704	402	184	103	33	1,426
〇〇年〇月	56	59	94	35	7	251
〇〇年〇月吉日	21	17	18	11	0	67
合計	781	478	296	149	40	1,744

5) 文書の件名（タイトル）に製品名の記載の有無

連絡文書の件名に製品名が記載されているかを表 13 にまとめました。

表 13 に示す通り、連絡文書の件名に製品名の記載がある文書は 28%（483 品/1,744 品）に留まり、残りの 7 割の文書では、件名を読むだけでは製品名を判別することができない状況です。

表 13 製品区分別・文書の件名（タイトル）における製品名の記載状況

製品区分	製品名あり	製品名なし	合計	あり割合
動物用医薬品	293	356	649	45%
ペットフード／サプリメント	36	590	626	6%
動物用医療機器	46	273	319	14%
雑貨	64	39	103	62%
混合飼料・飼料添加物	36	1	37	97%
動物用体外診断用医薬品	8	2	10	80%
合計	483	1,261	1,744	28%

但し、製品区分によって大きな差がありました。混合飼料・飼料添加物（97%）・動物用体外診断用医薬品（80%）・雑貨（62%）は製品名の記載率が高い一方、ペットフード／サプリメントは6%、動物用医療機器も14%と非常に低いものでした。

これは製品シリーズ名を件名に記載するテンプレートを使用しているためと考えられます。動物用医薬品だけでみると45%と半分以下で、件名を読むだけでは製品名を判別することができない状況です。

6) 文書中に商品コードの記載の有無

文書中に当該製品の製品規格と商品コードが記載されているかを表14に示しました。表に示す通り、文書の件名に製品名の記載のある・なしに関わらず、本文中に製品の規格・包装の記載がない文書は実に92%（1,613品/1,744品）を占め、文書を読んでも流通状況に支障のある製品がどれかを特定するのは難しい場合があるのかもしれないと考えられます。

しかし、今回分析対象として、商品コードなどの情報が多い特約店向けの文書を優先したこともあり、文書中に統一商品コードまたは他のメーカーの社内コードなどが記載されている製品は、全体の71%を占めました。

製品規格または包装の記載がなくても、この商品コードに対応している商品マスタがあれば、それを照合することで製品を特定できます。

表 14 文書中に製品規格または商品コードの記載の有無

件名に製品名の記載	製品規格・包装の記載		統一商品コードまたは社内商品コードの記載	
	あり	なし	あり	なし
あり	129	354	370	113
なし	2	1259	865	396
小計	131	1,613	1,235	509
合計	1,744		1,744	

2025年4月に施行された食料供給困難事態対策法で、食料の増産・安定供給のために必要な「特定資材」として、肥料、農薬、種苗に並んで畜産用の動物用医薬品も指定されました。

現在、各ディーラーが取扱製品を各社独自の商品マスタを作って管理していますが、食料供給困難事態において必要な資材が迅速に生産現場に届いて確保されるよう、物流に関する整備が求められると存じます。同じ動物用医薬品を、別の会社では別のコードで管理している場合、即座に在庫確認や物流管理が難しいことが容易に想像されます。

今後、動物用医薬品業界でDX化（デジタルオートメーション）が進展することを想定し、ディーラーからメーカーへの注文だけでなく、獣医師や生産者からの注文も遅まきながらFAXや電話ではなくデータで送られることになると予想されます。これまで獣医師向けや生産農家向けの文書には、商品コードを掲載しない傾向がありましたが、今後は商品コードが文書中に掲載されることが強く求められます。

業界で統一された商品マスタが整備されれば、ディーラー各社でデータベースを構築することなく、またバーコードもその商品マスタから作成することができるようになり、どのディーラーでも読み取れるようになります。そのため、標準コード体系の整備の基盤となる業界横断的な商品マスタの整備が求められます。

表 15 製品区分別の文書中に商品コードの記載の有無

製品区分	コード記載あり	コード記載なし	合計	あり割合
動物用医薬品	345	304	649	53%
ペットフード／サプリメント	492	134	626	79%
動物用医療機器	294	25	319	92%
雑貨	66	37	103	64%
混合飼料・飼料添加物	32	5	37	87%
動物用体外診断用医薬品	6	4	10	60%
合計	1,235	509	1,744	71%

表 15 は文書中に統一商品コードまたはメーカーの商品コードのいずれかの記載があるかないかを、製品区分別にまとめたものです。全体では統一商品コードの記載があるものは全体の71%（1,235品/1,744品）です。

しかし、製品区分別にみると、動物用医薬品では商品コードが記載されている文書が53%と、他の製品区分と比較して最も低いことが分かりました。上述したようなメリットを考えると、今後、業界横断的な商品マスタの整備と併せて、発出文書への商品コードの記載を業界標準にできるようメーカーへの働きかけを全国動物薬品器材協会から行うことが強く望まれます。

7) 月別の供給状況別の報告製品数（発出月ベース）

今回の令和7年度調査では、月別の供給状況別の報告製品数について分析を行いません。

表 16 月別の供給状況別の報告製品数(カレンダーベース)

発出月	欠品	出荷再開	割当販売	終売	その他	合計
2023年11月	-	2	-	3	-	5
2023年12月	-	-	-	2	-	2
2024年01月	-	-	4	-	-	4
2024年02月	-	-	-	-	1	1
2024年03月	1	1	1	1	-	4
2024年04月	105	36	13	-	1	155
2024年05月	44	49	23	7	1	124
2024年06月	15	21	2	3	2	43
2024年07月	24	38	18	7	-	87
2024年08月	125	33	5	4	1	168
2024年09月	74	24	11	7	2	118
2024年10月	79	36	72	10	-	197
2024年11月	37	36	8	21	1	103
2024年12月	112	69	25	10	11	227
2025年01月	58	59	36	5	14	172
2025年02月	48	41	47	7	2	145
2025年03月	59	33	31	3	3	129
2025年04月	-	-	-	59	1	60
合計	781	478	296	149	40	1,744

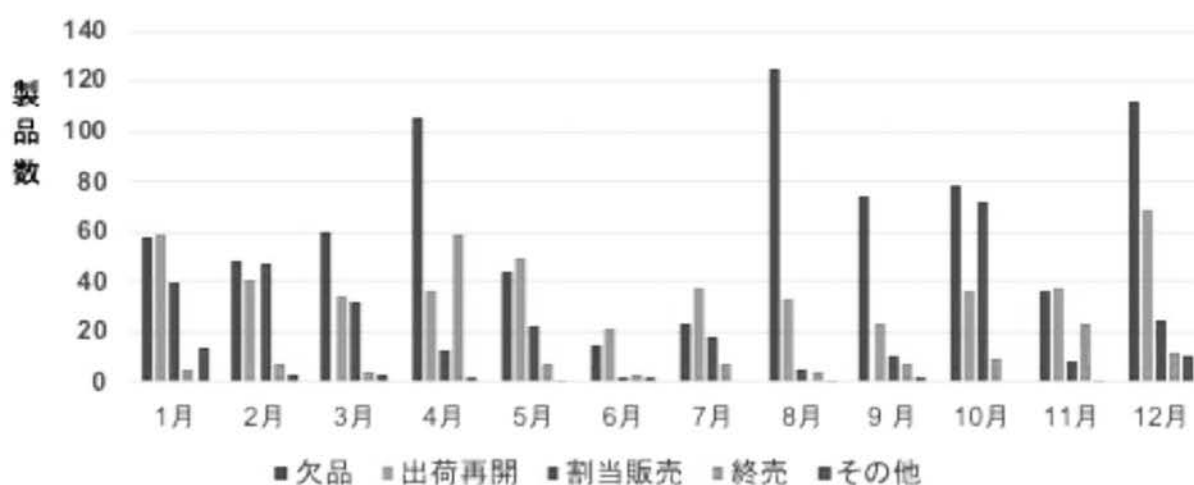


図 1 月別供給状況別の報告製品数

表 17 月別供給状況別の報告製品数

発出月	欠品	出荷再開	割当販売	終売	その他	合計
1月	58	59	40	5	14	176
2月	48	41	47	7	3	146
3月	60	34	32	4	3	133
4月	105	36	13	59	2	215
5月	44	49	23	7	1	124
6月	15	21	2	3	2	43
7月	24	38	18	7	0	87
8月	125	33	5	4	1	168
9月	74	24	11	7	2	118
10月	79	36	72	10	0	197
11月	37	38	8	24	1	108
12月	112	69	25	12	11	229
計	781	478	296	149	40	1,744

表 16 は、カレンダーベースで 2023 年 11 月から 2025 年 4 月までにメーカーから発出された製品の供給状況別の報告製品数です。2024 年 12 月に最も多くの製品の供給状況について、文書が発出されたことが分かります(欠品 112 品、出荷再開 69 品、割当販売 25 品、終売 10 品など)。

表 16 の数値を 1-12 月の月別に集計したものが表 17 であり、グラフ化したものが図 1 です。図 1 で視覚的に分かるように、今回の調査では欠品は 4 月、8 月、12 月に多い傾向がみられました。この傾向は今回の調査だけのものなのか、毎年傾向としてみられるものなのかは現時点では不明です。

食料供給困難事態対策法の特定資材としての畜産用医薬品の需給を予測する上で、今後の調査で追跡して検討する必要があると思われました。

4. 前回調査（令和 5 年度調査）との比較

1) 調査概要の比較

以下に、令和 5 年度調査および令和 7 年度調査の調査概要を比較しました。

令和 7 年度調査では調査参加ディーラーが 5 社から 8 社に増加し、調査規模が拡大しました。文書の収集総数(重複含む)は、令和 5 年度調査の 1,114 通と令和 7 年度調査の 1,047 通ではほぼ横ばいでした。通常、1 文書に掲載される製品数は 1 製品ですが、複数掲載される場合もあります。令和 7 年度調査では文書数ではなく製品単位で集計する方式に変更されたため、1 通の文書に複数製品が記載される場合はそれぞれをカウントし、結果として重複除き 1,744 品の分析が行われています。また、調査対象メーカー数では令和 5 年度調査は 50 社で、令和 7 年度調査は 36 社でした。

表 18 調査概要の比較

項目	令和 5 年度調査	令和 7 年度調査(令和 7 年度調査)
調査報告書発行日	令和 6 年 3 月 20 日	令和 8 年 3 月 20 日
参加ディーラー数	5 社	8 社
文書の収集総数(重複含む)	1,114 通	1,047 通・3,094 品(製品数)
集計単位(重複除く)	713 通(文書数)	622 通・1,744 品(製品数)
発出メーカー数	50 社	36 社

2) 製品区分の比較

製品区分別の調査対象数を比較しました。

令和 5 年度調査では動物用医薬品が 57%を占めていましたが、令和 7 年度調査では 37%に低下しました。一方、ペットフード／サプリメントは 29%から 36%に増加し、動物用医療機器が 3%から 18%へ、と混合飼料・飼料添加物が 6%から 18%へと上昇しました。

表 19 製品区分の比較

製品区分	令和 5 年度調査		令和 7 年度調査		主な変化
	文書数	%	製品数	%	
動物用医薬品	406	57%	649	37%	57%→37%(比率低下)
ペットフード／サプリメント	204	29%	626	36%	29%→36%(比率上昇)
混合飼料・飼料添加物	46	6%	319	18%	6%→18%(上昇)
雑貨	27	4%	103	6%	4%→6%(やや上昇)
動物用医療機器	18	3%	37	2%	3%→18%(上昇)
動物用体外診断用医薬品	9	1%	10	1%	1%→1%(横ばい)
動物用医薬部外品	3	0%	(1)	(1)	令和 7 年度調査では動物用医薬品に統合
計	713	100%	1,744	100%	

3) 製品供給状況の比較

製品供給状況(欠品・出荷再開・割当販売・終売等)の分布を比較しました。

供給状況の分布を比較すると、「欠品」が令和 5 年度調査の 39%から令和 7 年度調査の 45%へと 6 ポイント上昇した一方、「出荷再開」も令和 5 年度調査の 22%から令和 7 年度調査の 27%へと 5 ポイント上昇しており、どちらかに傾いているという方向性は見出せませんでした。

「割当販売」も令和 5 年度調査の 14%から令和 7 年度調査の 17%に増加しました。一方、「終売」は令和 5 年度調査の 16%から令和 7 年度調査の 9%へと大幅に低下しており、製品の終売が減少していることが確認できます。なお、令和 7 年度調査では「発送自粛」(14 品)、「販売休止」(7 品)、「在庫僅少・供給不安定」(5 品)、「代替品キャンペーン」(5 品)など、令和 5 年度調査ではみられなかった新たな供給状況カテゴリが登場しています。これらはメーカー側のきめ細かい情報提供の姿勢の表れと考えられます。

表 20 製品供給状況の比較

製品区分	令和 5 年度調査		令和 7 年度調査		主な変化
	文書数	%	製品数	%	
欠品	279	39%	781	45%	▲6pt 上昇
出荷再開	154	22%	478	27%	▲5pt 上昇
割当販売	99	14%	296	17%	▲3pt 上昇
終売	115	16%	149	9%	▼7pt 低下
その他	66	9%	40	2%	▼7pt 低下
合計	713	100%	1,744	100%	

4) 欠品の解決見込み時期の比較

表 21 欠品の解決見込み時期の比較

解決見込み時期	令和 5 年度調査		令和 7 年度調査		主な変化
	文書数	%	製品数	%	
1 週間以内	12	4%	58	7%	▲3pt 上昇
1 ヶ月以内	112	40%	285	37%	▼3pt 低下
3 ヶ月以内	41	15%	111	14%	▼1pt 低下
4 ヶ月以上	25	9%	34	4%	▼5pt 低下
未定	53	19%	214	27%	▲8p 上昇
記載なし等	36	13%	79	10%	▼3pt 低下
合計	279	100%	781	100%	

欠品の解決見込み時期については、両調査ともに「1 ヶ月以内」が最多でした（令和 5 年度調査:40%、令和 7 年度調査:37%）。

「未定」の割合が令和 5 年度調査の 19%から令和 7 年度調査の 27%に増加しており、欠品の長期化・不確実性が高まっている傾向が窺えます。但し、「4 ヶ月以上」の欠品は令和 5 年度調査の 9%から令和 7 年度調査の 4%に低下しました。

5) 製品供給状況別の理由の記載率の比較

各供給状況における理由の記載率を比較しました。

全体的な理由の記載率は令和 5 年度調査の 58%から令和 7 年度調査の 45%へと低下しました。

「欠品」は令和 5 年度調査の 66%から令和 7 年度調査の 58%へと 8 ポイントの低下に留まっていますが、「出荷再開」の理由記載率が令和 5 年度調査の 56%から令和 7 年度調査の 14%へと大幅に低下しており、出荷再開の際に理由が示されるケースが減少しました。

「割当販売」も令和 5 年度調査の 86%から令和 7 年度調査の 36%へと 50 ポイント低下し、「終売」も令和 5 年度調査の 69%から令和 7 年度調査の 47%へと低下しました。

理由の記載は、ディーラーから獣医師・生産者への正確な情報伝達に不可欠です。

理由の記載率が低下している現状は、情報の非対称性を拡大し、流通現場の混乱や説明困難につながる恐れがあり、メーカーとの情報連携を強化し、理由の明確化を促すディーラー側からの取り組みが重要であると存じます。

表 22 製品供給状況別の理由の記載率の比較

製品区分	令和5年度調査			令和7年度調査			主な変化
	あり	計	%	あり	計	%	
欠品	185	279	66%	450	781	58%	▼8pt
出荷再開	87	154	56%	69	478	14%	▼42pt
割当販売	85	99	86%	106	296	36%	▼50pt
終売	79	115	69%	70	149	47%	▼22pt
全体	415	713	58%	793	1,744	45%	▼13pt

6) 具体的な理由の比較

(1) 欠品の理由の比較

表 23 欠品の理由の比較

具体的な理由	令和5年度調査		令和7年度調査		主な変化
	文書数	%	製品数	%	
予想を超える受注・需要増	71	38%	245	54%	比率上昇
製造元での製造遅延・供給体制不備	22	12%	70	16%	増加
原材料の調達困難・遅延	24	13%	21	5%	減少
輸入・輸送の遅延	14	8%	46	10%	やや増加
生産設備のトラブル	8	4%	31	7%	増加
GMP等・薬機法上の対応	6	3%	14	3%	横ばい
諸般の事情(詳細不記載)	11	6%	—	—	集計上目立たず
(空白・理由なし)	94	34%	331	42%	増加傾向

欠品の理由として「予想を超える受注・需要増」が令和5年度調査でも令和7年度調査でも最多であったが、令和7年度調査ではその比率が上昇しました。その他、大きな変化はみられませんが、令和5年度調査では6%の割合でみられた「諸般の事情」という理由が、令和7年度調査では集計上みられないほど低下しています。

(2) 出荷再開の理由の比較

表 24 出荷再開の理由の比較

具体的な理由	令和 5 年度調査		令和 7 年度調査		主な変化
	文書数	%	製品数	%	
安定供給の目処が立ったため	71	82%	13	19%	比率大幅低下
新ロットが入荷したため	—	—	40	58%	今回調査で最多(新出)
在庫・供給の確保ができたため	—	—	8	12%	今回調査で新出
輸入時期が確定したため	12	14%	—	—	前回調査のみ
製造上の課題が解消されたため	—	—	3	4%	今回調査で新出
薬機法上の対応が完了したため	3	3%	1	1%	横ばい
原材料の調達目途が立ったため	—	—	1	1%	
海外在庫の国内転用	—	—	1	1%	今回調査で新出
(空白・理由なし)	67	43%	409	86%	今回調査で大幅増加

前述の通り、今回の令和 7 年度調査では出荷再開に関する理由の記載がない率が前回よりも大幅に増加しました。

また、前回調査では「安定供給の目処が立ったため」という理由が最多であったが、今回調査では減少し、「新ロットが入荷したため」という理由が大幅に増えました。

1製品ですが、「海外在庫の国内転用」という理由も報告されました。

(3) 割当販売の理由の比較

表 25 割当販売の理由の比較

具体的な理由	令和 5 年度調査		令和 7 年度調査		主な変化
	文書数	%	製品数	%	
予想を超える需要・受注	23	27%	46	43%	今回調査で比率上昇
海外製造・輸送遅延	20	24%	11	10%	低下
既存顧客への供給確保	14	17%	—	—	今回調査では項目なし
製造設備の不具合	—	—	24	23%	今回調査で新出
他社製品の供給問題の影響	7	8%	14	13%	やや増加
安定供給のための予防的措置	—	—	5	5%	今回調査で新出
価格改定に伴う需要増	8	10%	2	2%	大幅減少

割当販売の理由としては、前回調査でも今回調査でも「予想を超える需要・受注」が最大の理由でしたが、今回の調査でさらに比率が上昇しました。

また、今回の調査では「製造設備の不具合」や「安定供給のための予防的措置」という理由の回答が新たにみられました。

また、「他社製品の供給問題の影響」の割合がやや増加しております。どちらの調査でも、他社の製品の供給状況が別の製品の販売にも影響を与えていることが窺えます。

(4) 終売の理由の比較

表 26 終売の理由の比較

具体的な理由	令和 5 年度調査		令和 7 年度調査		主な変化
	文書数	%	製品数	%	
原材料の不足・製造コストの高騰	32	41%	23	33%	両方の調査で最多
諸般の事情(詳細不記載)	18	23%	22	31%	やや増加
製造元での製造終了決定	11	14%	—	—	今回調査では項目なし
在庫限りでの終売	—	—	17	24%	
販売数量・需要の減少	8	10%	1	1%	減少
薬事・法規制対応	—	—	3	4%	

製品が終売となる理由としては、前回調査でも今回調査でも「原材料の不足・製造コストの高騰」が最も多い理由でした。また、他の供給状況では今回みられなかった「諸般の事情」という理由が終売ではみられ、また今回調査では増えている状況でした。

終売は、現場でのインパクトも大きいため丁寧な理由づけが欲しいところです。

7) 連絡文書の発出日の記載方法の比較

連絡文書における発出日の記載方法を比較しました。

今回調査では、特約店向け文書(月日記載が多い)を優先して集計しているため、単純比較できませんが、月日の両方を記載する文書の割合は令和 5 年調査の 63%から今回調査の 82%へと大幅に改善しました。また「吉日」と記載する文書も前回調査の 13%から今回調査の 4%へと低下しており、具体的な日付記載が定着しつつあることが確認できます。

但し、まだ獣医師向け文書などでは月のみ記載が多い傾向があります。

表 27 連絡文書の発出日の記載方法の比較

発出日の記載方法	令和 5 年度調査		令和 7 年度調査		主な変化
	文書数	%	製品数	%	
〇〇年〇月〇日	448	63%	1,426	82%	▲19pt 改善
〇〇年〇月	173	24%	251	14%	▼10pt 低下
〇〇年〇月吉日	92	13%	67	4%	▼9pt 低下
合計	713	100%	1,744	100%	

8) 発出文書の件名(タイトル)における製品名の記載状況の比較

連絡文書の件名に製品名が記載されているかどうかを比較したところ、令和 5 年調査では 79%の文書に製品名の記載がありましたが、今回調査では 28%と大幅に減少しました。文書名に製品名がないと、件名だけをみても何について書かれているかが分かりませんので、より丁寧な記載が求められると考えます。

表 28 件名(タイトル)における製品名の記載状況の比較

件名での製品名の記載	令和 5 年度調査		令和 7 年度調査		主な変化
	文書数	%	製品数	%	
製品名記載あり	565	79%	483	28%	大幅減少
製品名記載なし	148	21%	1,261	72%	大幅増加
合計	713	100%	1,744	100%	

表 28 を製品区別に分解したものが表 29 です。

ご覧の通り、「混合飼料・飼料添加物」「動物用体外診断用医薬品」では件名に製品名が記載されており、メーカーからの文書が何の製品について書かれているかがすぐ分かるのに対して、「動物用医薬品」「ペットフード/サプリメント」では令和 5 年度調査と比較して、今回調査では大幅に記載されている率が低下しております。

特に動物用医薬品では、前回調査の 95%から今回調査の 45%にまで大幅に減少しております。これは、各メーカーのテンプレートによるところも多いので、気づかれたら是非見直していただきたい点であるといえます。

表 29 製品供給状況別の件名における製品名の記載状況の比較

件名での製品名の記載	令和 5 年度調査			令和 7 年度調査			主な変化
	あり	計	%	あり	計	%	
動物用医薬品	384	406	95%	293	649	45%	▼ 50pt
ペットフード/サプリメント	79	204	39%	36	626	6%	▼ 33pt
動物用医療機器	18	18	100%	46	319	14%	▼ 86pt
混合飼料・飼料添加物	46	46	100%	36	37	97%	▼ 3pt
動物用体外診断用医薬品	9	9	100%	8	10	80%	▼ 20pt
雑貨	26	27	96%	64	103	62%	▼ 34pt

9) 商品コードの記載状況の比較

文書中における統一商品コードまたは社内商品コードの記載状況を比較しました。

令和 5 年度調査では商品コードが 87%の文書に記載されていましたが、今回調査では 71%と減少しました。前述の通り、今回調査の製品区別では、動物用医療機器が 92%と最も高い一方、動物用医薬品は 53%と最も低く、改善の余地が非常に大きいことが示されています。

表 30 文書中における商品コードの記載状況の比較

商品コードの記載	令和 5 年度調査		令和 7 年度調査		主な変化
	文書数	%	製品数	%	
商品コード記載あり	620	87%	1,235	71%	減少
商品コード記載なし	93	23%	509	29%	増加
合計	713	100%	1,744	100%	

10) 総括と考察

総括として以下の5項目が挙げられます。

(1) 供給状況の変化

令和5年度調査から今回の令和7年度調査にかけて、欠品・出荷再開・割当販売の割合がいずれも増加しており、動物用医薬品の流通における供給不安定の課題が継続・拡大していることが窺えます。終売の割合が低下しているのは、供給困難な製品でも終売せず継続供給を試みているメーカーの姿勢の表れとも解釈できます。

但し、2回の調査の結果、動物用医薬品の流通における供給問題はコロナ禍の影響による一時的な現象ではなく、構造的な問題として定着しつつあることが明らかとなりました。

特に、欠品理由の過半数が「予想を超える需要」であることは、単なる需要増ではなく、需要予測および供給計画の不備を示唆するシグナルであるとも考えられます。

(2) 情報提供の質の課題

理由の記載率は全体的に低下傾向にあり、2回の調査の比較では「出荷再開」(56%→14%)の低下が顕著でした。また「割当販売」でも理由の記載が大幅に低下しており(86%→36%)、いずれも現場への説明に必要な情報が十分に提供されていない実態が明らかになりました。

これはメーカーと流通、さらには現場との間における情報の非対称性が拡大していることを意味します。供給状況を伝えるだけでなく、その理由をきちんと記載することが、ディーラー・獣医師・生産者との信頼関係構築に不可欠です。

(3) 記載方法の改善

発出日については月日記載の割合が増加し(63%→82%)、「吉日」記載が減少(13%→4%)するなど、改善がみられました。一方、件名への製品名記載については依然として低い水準にあり、件名だけでは製品を特定できない文書が多数存在しています。

(4) 商品コード記載の推進

商品コードの記載はDX化・自動化の基盤となる重要な情報です。動物用医薬品の商品コードの記載率(53%)は全体の71%や他の製品区分と比較して低く、業界全体でのコード記載の推進が求められます。

食料供給困難事態対策法で、食料の増産・安定供給のために必要な「特定資材」として畜産用の動物用医薬品も指定されました。

特定の動物用医薬品の在庫や流通状況が効率的に把握でき、国に適切に報告できるようにするためには、業界横断的な商品マスタの整備が不可欠であり、また共通の商品マスタに紐づけられた商品コードの整備・普及により、

国・メーカー・ディーラー・獣医師・生産者間の情報共有が大幅に効率化されると考えられます。

(5) 今後の課題に対する提言

2回の調査結果から導かれる経営レベルでの課題は、以下の3点に集約されます。

- ① 需要予測・供給計画の高度化
「予想外の需要」を前提とした運用から脱却し、データに基づく需給マネジメント体制の構築が不可欠です。
- ② 情報開示の標準化
供給状況およびその理由の開示は、単なるサービスの一つと捉えるべきではありません。流通全体のインフラの安定性を維持するためのインフラ機能と位置づけるべきです。
- ③ 商品マスタの業界標準化
商品コードはDXの前提条件です。メーカー、ディーラー、獣医師及び生産者間を横断できる標準コード体系の整備を可能とするために、行か標準となる商品マスタの整備が急務であると考えられます。

日本の動物用医薬品市場は「安定供給を前提とした市場」から「制約の中で最適化する市場」へと移行しているといっても過言ではありません。

その流通の最前線のラストワンマイルを担う動物薬ディーラーの各社が、この変化に対応できる環境基盤を整備することが、日本の動物薬産業をより一層強固にすることに繋がり、食料供給困難事態対策法の特定資材としての畜産用医薬品の流通を守ることに繋がると考えます。

(一社)全国動物薬品器材協会の果たす社会的役割は、非常に重要であるとこの2回の調査結果を通じて再認識されました。